



Feuillet, A, Durand, C and Scelles, N (2018) Revenus télévisuels: Le rôle politique clé de la ligue professionnelle. *Jurisport*, 183. pp. 39-44. ISSN 2111-8817

Downloaded from: <https://e-space.mmu.ac.uk/620327/>

Publisher: Centre de Droit et d'Economie du Sport (C D E S)

Please cite the published version

<https://e-space.mmu.ac.uk>

Revenus télévisuels dans le football européen : la ligue professionnelle, un rôle politique clé entre diffuseurs et clubs

Antoine Feuillet, Doctorant, Université de Caen Normandie (EA 4260), Christophe Durand, Professeur des Universités, Université de Caen Normandie (EA 4260), Nicolas Scelles, Senior Lecturer, Manchester Metropolitan University

La source majeure des revenus des clubs professionnels de football est aujourd'hui représentée par les droits télévisés et plus largement médiatiques. Depuis l'apparition des chaînes commerciales par abonnements au cours des années 1980, la croissance de cette source de financement a fortement contribué à la hausse globale de chiffre d'affaires du football européen. Elle représente pour les ligues majeures la source principale de revenus d'exploitation, autrement dit hors mutations (53% en Premier League, 62% en Serie A, 51% en Liga, 34% en Bundesliga, 44% en Ligue 1 pour la saison 2015/2016). En effet, si le droit à l'information s'applique sans contrepartie financière, la diffusion exclusive d'un événement donne lieu à une transaction commerciale classique.

Avec leur mutualisation depuis 2016 en Liga espagnole (qui était la seule parmi les cinq ligues européennes majeures de football à faire exception), les droits sont gérés dans les ligues majeures en Europe (France, Espagne, Italie, Angleterre, Allemagne, Champions League, Europa League) par les ligues nationales ou continentales qui en assurent la vente aux diffuseurs puis la redistribution aux clubs, la Liga Nos portugaise constituant l'un des derniers bastions de la vente directe par les clubs. La relation entre les ligues et les diffuseurs médias représentent la partie amont (*upstream*) du marché des droits télévisés sportifs, la partie aval étant la relation entre diffuseurs, publicitaires, et consommateurs (*downstream*) (Szymanski, 2006).

Le partage des droits pose une question centrale de la régulation des ligues : la redistribution de ces revenus aux clubs. Ce point est depuis longtemps au cœur de la littérature nord-américaine sous le terme générique de partage des revenus (*revenue sharing*) qui peut inclure la billetterie et le merchandising comme en NFL. Les ligues majeures nord-américaines sont depuis le *Sport Broadcasting Act* (1961) contraintes au partage égalitaire des droits TV nationaux dans le but de préserver l'équilibre compétitif. Cette clé impérativement égalitaire est la contrepartie de l'exemption au droit de la concurrence tout à fait exceptionnelle accordée à ces ligues. En Europe, le choix des critères de redistribution des droits devient un enjeu financier majeur pour les clubs et un levier stratégique fort pour les ligues nationales tant au niveau de la compétition interne (intra-ligue) qu'externe (inter-ligues). Les enjeux observés dans le football se retrouvent dans les autres sports collectifs mais à des degrés moindres compte tenu de leur part relative dans le modèle économique : 20% en Top14 de rugby, 3% pour la Pro A de basket-ball en 2014, 4% pour la Lidl Starligue en handball et 0% pour Ligue A Masculine de volley en 2016 (Jurisport, 2017).

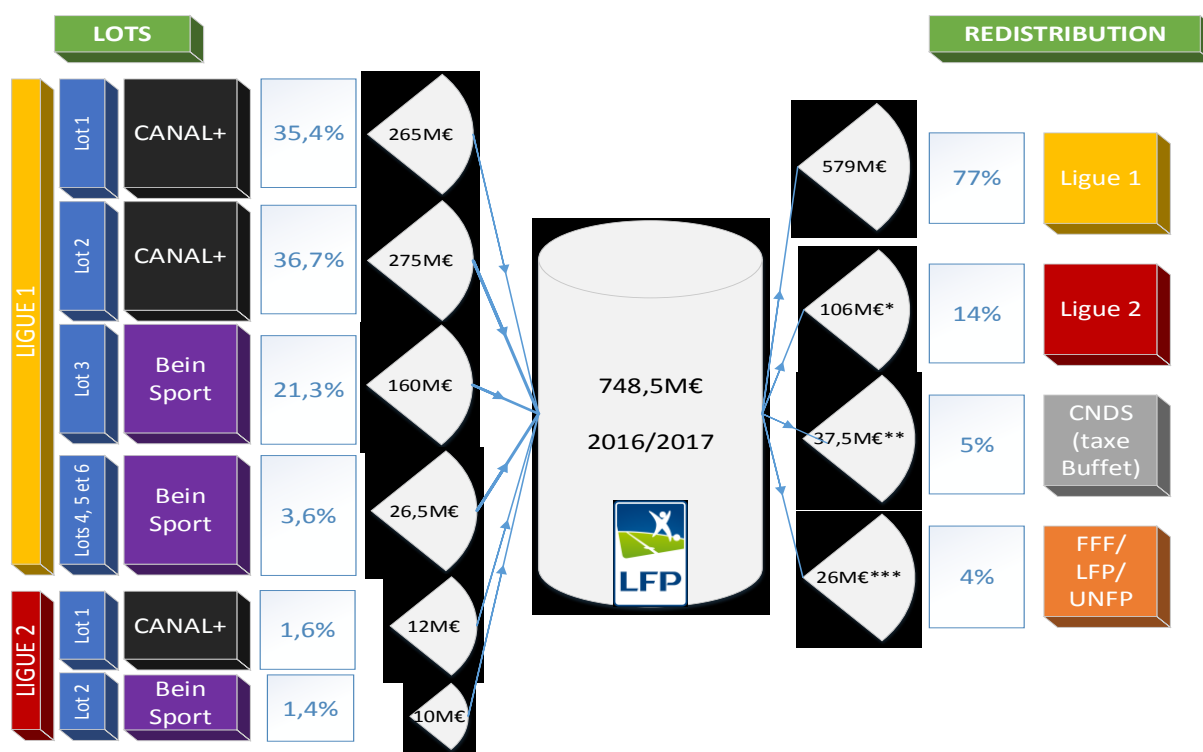
Cadre juridique : la ligue acteur central du système, à la fois vendeur et répartiteur

En France, c'est le Code du Sport qui fixe les grandes lignes des modalités de vente et de partage des droits de retransmission. Ainsi, l'article L. 333-2 détermine que « les droits d'exploitation audiovisuelle cédés aux sociétés sportives sont commercialisés par la ligue professionnelle dans des conditions et limites précisées par décret en Conseil d'État ». Le texte précise les modalités

de la vente, qui est « effectuée avec constitution de lots, pour une durée limitée et dans le respect des règles de concurrence. » Il décrit ensuite les trois grands principes de répartition sans en fixer précisément les clés de répartition. Le dernier alinéa de l'article L. 333-3 explique que « les produits revenant aux sociétés leur sont redistribués selon un principe de mutualisation, en tenant compte de critères arrêtés par la ligue et fondés notamment sur la solidarité existante entre les sociétés, ainsi que sur leurs performances sportives et leur notoriété ».

C'est en aval, au moyen de ses Statuts, que la Ligue de Football Professionnel (LFP) codifie les règles de partage. La LFP, à travers son assemblée générale, par l'article 12 se déclare compétente pour « procéder à la répartition des droits TV entre la Ligue 1 et la Ligue 2 ». L'article 14 ajoute que « par exception, la décision de modification de la répartition des droits audiovisuels entre la Ligue 1 et la Ligue 2 est votée uniquement par les groupements sportifs membres de la LFP. » Il est également indiqué que « pour la période comprise entre la saison 2016/2017 et la saison 2025/2026 incluse, la décision de modification de la répartition des droits audiovisuels entre la Ligue 1 et la Ligue 2 est prise à l'unanimité des suffrages exprimés ». La Figure 1 fournit le détail de la vente des lots et la redistribution effectuée entre les acteurs.

Figure 1 : Répartition des droits télévisés de la Ligue 1 et de la Ligue 2 en France (saison 2016/2017, hors coupes nationales et européennes) : détails des lots et redistributions



*estimation partage Ligue 1/ Ligue 2 (84, 5/15,5)

**estimation de la taxe Buffet

***estimation de l'accord financier entre FFF LFP et UNFP sur les droits télévisés (contribution financière au football amateur) + contribution UNFP

Dans les quatre autres ligues européennes majeures (Tableau 1), les procédures sont spécifiques à chaque pays. On retrouve néanmoins certaines similitudes en termes de solidarité et de procédures d'appels d'offres.

Tableau 1 : Modalités de cessions et mécanismes de solidarité des droits télévisuels (d'après Sénat 2017)

	France	Allemagne	Espagne	Italie	Angleterre
Texte principal	Article L-333-3 Code du Sport	Un contrat fédération nationale - ligue professionnelle	Décret-loi royal n° 5 du 30 avril 2015	Décret législatif n° 9 du 9 janvier 2008	Premier League <i>Handbook</i>
Commercialisation des droits	Ligue de Football Professionnel	SARL au sein de la Ligue	Ligue de Football Professionnel	Serie A, Serie B	L'entreprise privée possédée par les 20 clubs de Premier League
Procédure d'appels d'offre	Appels d'offre pour des lots à durée limitée	Appels d'offre pour 3 ans « après consultation de l'autorité fédérale de la concurrence ».	Appels d'offre avec lots	Appels d'offres pour des lots équilibrés de matchs pour 3 ans	Appels d'offre pour 3 ans avec impossibilité d'exclusivité de diffusion
Détermination des critères	L'article L. 333-3 du Code du Sport et Statuts de la LFP	Comité directeur de l'« association déclarée de la ligue »	Décret-loi royal 2015.	Décret législatif du 9 janvier 2008	Statuts de l'entreprise privée possédée par les 20 clubs de Premier League
L1/L2 (%)	84,5/15,5	80/20	90/10	95/5	
Solidarité	« Minimum de 14,26 M€ ou 2,5% des ressources constituées par les droits d'exploitation audiovisuelle et des recettes de la LFP sur les paris sportifs » pour le football amateur ; et la taxe Buffet ponctionne 5% du montant total des droits télévisés pour financer le centre national pour le développement du sport (CNDS),	16M€ dont 5M€ destinés aux associations des Länder, 10M€ pour la formation et 1M€ pour le football amateur	10% du produit de la vente des droits audiovisuels de la Coupe du Roi et de la Supercoupe destinés au football amateur - chaque club et chaque entité reverse 1 % à la fédération royale espagnole de football à titre de contribution de solidarité pour le développement du football amateur	2% pour la Lega Pro, 1% pour la ligue nationale amateurs et 1% pour la fédération internationale de football	« Pour la saison 2013-2014 la Premier League a contribué à hauteur de 262 M€ aux paiements solidaires ...44,5 M€ sont allés aux clubs de <i>Championship</i> , 16 M€ aux clubs de <i>League 1</i> et <i>League 2</i> et 2,2 M€ au football populaire »

Modalités de répartition des droits télévisés en Europe : des clés multiples qui sous-tendent des logiques contrastées

En Europe, la redistribution est propre à chaque ligue majeure à travers des principes et des critères plus ou moins divergents (Tableau 2). Les modalités de cession ont convergé vers la mutualisation dans la commercialisation des droits, après que le Calcio (jusqu'en 2010 ; Glen, 2009) et la Liga (jusqu'en 2016 ; Delorme, 2015) aient cessé de procéder par ventes individuelles. Il existe toutefois une base commune pour les critères qui comprennent a minima la performance, ainsi que la solidarité et la notoriété pour la majorité des ligues.

Tableau 2 : Les clés de répartition des droits TV nationaux des ligues en Europe (2016/2017)

Critères/ Ligues		Ligue1	Ligue2	PL	Calcio	BL	Liga	LDC	EL
Principe	Critères								
SOLIDARITE	Solidarité	40%	65%	50%	40%		50%	30%	30%
PERFORMANCE	Performance N	25%	5%	25%	5%	40%		30%	27%
	Performance/5ans	5%			15%		25%		
	Performance N-1					30%			
	Performance N-2					20%			
	Performance N-3					10%			
	Performance depuis 1946				10%				
NOTORIETE	Notoriété N	15%	5%	25%	25%*		25%		
	Notoriété/5 ans	5%							
GEOMARKETING	<i>Market Pool</i>							40%	43%
	Agglomération				5%**				
STRUCTURE	Licence club	10%	20%						
	Formation		5%						
TOTAL		100%	100%	100%	100%	100%		100%	

* selon une enquête d'opinion

** en fonction de la taille de l'aire urbaine

Pour la Premier League (PL), il est important d'évoquer les droits internationaux anglais (3,2 milliards de livres pour la période 2016-2019) qui par leur importance et leur redistribution intégralement égalitaire fait passer le partage des droits TV globaux de la PL à 62% de solidarité.

L'Espagne reprend les critères de la PL avec toutefois quelques spécificités. Le critère de popularité / notoriété dépend d'un tiers du nombre d'abonnés et de deux tiers de l'attractivité télévisuelle d'un club. De plus, le FC Barcelone et le Real Madrid bénéficient d'une allocation spéciale pour maintenir leurs niveaux de dotations antérieures au décret royal interrompant la vente individuelle, c'est-à-dire 140 millions d'euros par an. La Bundesliga (BL) présente la particularité de partager ces revenus essentiellement par des critères de performance.

Au-delà des critères de répartition, les ligues génèrent des plafonds d'écart de revenus en termes de redistribution entre le premier et le dernier. Cela correspond à un simple ratio premier/dernier

calculé ci-dessous (Tableau 3). Ce ratio permet de montrer qu'un système de répartition sans critère dit 'solidaire' comme en BL aboutit à un ratio plutôt faible comparé à d'autres ligues.

Tableau 3 Ratio premier/dernier des revenus issus de la redistribution des droits télévisés sur les quatre dernières saisons.

	L1	PL	Liga	Serie A	BL	LDC	EL
2016/2017	3,72	1,61	3,81	4,75	3,22	6,28	15,34
2015/2016	3,82	1,5	5,06	4,68	3,17	4,85	12,5
2014/2015	3,81	1,52	9,01	4,5	2,54	6,87	11,05
2013/2014	3,4	1,57	7,77	5,25	2,4	5,16	9,83
2012/2013	3,71	1,53	11,6	4,52	2,5	6,22	7,21

Source : calcul des auteurs

Ce tableau 3 permet de compléter celui des clés de répartition dans le sens où des modèles perçus comme plus inégalitaire que d'autres (BL par rapport à la L1 par exemple) se traduisent différemment en termes de ratio du plus dotés au moins dotés. Ainsi, la BL qui adopte un modèle purement basé sur le critère de performance est finalement plus solidaire que le modèle français, italien ou espagnol. C'est d'ailleurs l'une des raisons qui a fait dire en janvier 2018 au directeur général de la BL, Christian Seifert, que : « *ce n'est que si la qualité au sommet de la Bundesliga est reconnue et mise en valeur que tout le monde en profitera* » en référence aux moins bonnes performances des clubs allemands ces deux dernières saisons dans les coupes européennes. Ces différences de ratio seraient atténuées dans leur effet si une rotation sportive (performance) existait dans les ligues, ce qui à moyen terme pourrait rééquilibrer les revenus. Or comme la performance sportive est corrélée positivement aux dépenses salariales, les clubs les plus dotés entretiennent au fil du temps les avantages économiques et sportifs qui en découlent.

Evolution du partage en Ligue des Champions (LDC) : la mainmise des clubs des marchés dominants

En LDC, le partage a évolué depuis la fin des années 1990 (Tableau 4), le critère de géomarketing s'étant peu à peu renforcé au détriment du critère de performance qui était auparavant prépondérant. Le critère du *market pool* redistribue les droits en proportion des montants versés par le diffuseur national qui a acquis ce droit de diffusion auprès de l'UEFA. La distribution des revenus en LDC est significative car elle renforce les positions dominantes de certaines équipes dans les ligues nationales dans des mécanismes d'auto-entretiens des déséquilibres nationaux (Drut, 2011).

Tableau 4: Évolution des clés de répartition des revenus de la LDC

Année / Clé de répartition	Solidarité	Performances	<i>Market Pool</i>
1997	23%	57%	20%
2002/2003	27%	23%	50%
2012/2013	30%	25%	45%
Depuis 2014/2015	30%	30%	40%

Source : UEFA Champions League

Evolution du partage en France : un glissement vers des aspects sportifs puis marketing

Le système français s'est également transformé en moins de 15 ans (tableau 5) avec des critères qui étaient auparavant purement égalitaires, allant même jusqu'à un partage de la billetterie à parts égales entre l'équipe qui recevait et l'équipe visiteuse. Cette répartition « a été abandonnée dans les années 1970-80 (en 1983 en Angleterre, jusque-là 20% au club visiteur) » (Andreff, 2007, p.30). De la même manière, en France, le système de répartition totalement égalitaire des droits télévisés nationaux a été abandonné après 1999 au profit du critère de performance dans un premier temps (jusqu'à 2003) ainsi que de la notoriété ensuite puis de la licence club depuis 2013. D'autres mécanismes de solidarité négociés peuvent cependant compenser une partie de cette baisse. Ainsi, les clubs relégués en Ligue 2 touchent une prime d'aide à la descente. En 2017, Lorient a ainsi obtenu 7 M€, Bastia 4 M€ et Nancy 3,4 M€.

Tableau 5 : Evolution des clés de répartition du football en France

Année/Clé de partage	Solidarité	Performance	Notoriété	Structure**
Avant 1999	100%	0%	0%	0%
1998/1999	91%	9%	0%	0%
1999/2000	73%	27%	0%	0%
2002/2003	50%	30%	20%	0%
Après 2003	50%	25% +5%*	15%+5%*	0%
Depuis 2012/2013	40%	25% +5%*	15%+5%*	10%

Source : auteurs, Collin (2004)

* sur 5 saisons précédentes

** licence club

Contexte et perspectives en Europe : un enjeu au niveau national et continental

Les clubs professionnels français sont apparus divisés sur certaines questions stratégiques ces dernières années. La formalisation de ces dissensions a été la création du « syndicat Première Ligue » (regroupant 19 clubs de l'élite) en 2015 qui marque la scission avec l'UCPF (Union des Clubs Professionnels de Football) qui regroupait jusqu'alors l'ensemble des clubs de statuts professionnels. Plus récemment, c'est la question des montées-descentes qui a créé débat. Les divisions de plus en plus marquées entre les clubs professionnels illustrent un dilemme politique et stratégique. Ce dilemme est celui d'une logique relativement solidaire (notamment vers la L2) ou d'une orientation plus élitiste sous la pression des clubs les plus puissants.

L'objectif de la LFP est de dépasser le milliard d'euros de droits lors du prochain contrat à partir de 2020 pour réduire l'écart avec la Premier League et la Liga. Le contexte économique et sportif semble plutôt favorable. L'arrivée de Neymar et Mbappé à Paris a dynamisé l'intérêt médiatique du championnat autant sur le plan national qu'international. De plus, une

intensification de la concurrence pour l'acquisition des droits se dessine. Les groupes Canal Plus et Bein Sport sont fortement dépendants des droits du championnat français en termes d'abonnés. Le groupe Altice (SFR), bien qu'actuellement en difficulté a également montré un intérêt prononcé à l'égard des droits médias de football. A plus long terme, la vente des droits à l'international (détenus par Bein Sport de 2018 à 2024 pour 80M€ minimum par saison), l'intérêt croissant des GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft), de même que les services OTT (*over the top*, hors offre du fournisseur d'accès à l'internet de type Netflix ou *NBA League Pass*) sont des pistes de croissance des revenus. Une revalorisation importante du montant des droits de la Ligue 1 poserait à nouveau la question du partage du gâteau entre parties prenantes.

Deux autres débats actuels illustrent le rôle politique majeur des ligues. En Premier League, la redistribution des droits internationaux, partagés à parts égales depuis 1992 a relancé la question du degré de solidarité d'un modèle anglais souvent présenté comme référence mais qui n'est pas sans connaître certaines dissensions. Ainsi, le *Big 6* composé de Chelsea, Manchester City et United, Liverpool, Arsenal et Tottenham a proposé au mois d'octobre 2017 une réforme de ce partage qui aurait vu 35% de ces droits redistribués selon les performances. Cette réforme a été rejetée par les plus "petits", l'accord des deux tiers des clubs étant nécessaire.

L'UEFA et surtout sa célèbre Ligue des Champions discute également de l'évolution de ces critères de partage des revenus, notamment la place du *market pool*. Actuellement à 40%, l'idée de la Ligue serait de le ramener à 15% du total de la redistribution. Cette diminution s'effectuerait au profit du critère sportif via une surpondération des équipes historiquement performantes (vainqueurs de la LDC notamment) par le biais d'un critère basé sur l'indice UEFA individuel historique des clubs. Le critère *market pool* désavantage les grands clubs des petits pays, ainsi lors de l'édition 2016-2017 de la LDC, le Celtic Glasgow, seul représentant écossais n'a récupéré que 15 540 000€ contre 21 459 000€ pour l'Olympique Lyonnais au titre de ce critère, alors même que le club rhodanien partageait ce type de revenus avec deux autres représentants français (Paris SG, AS Monaco). Le critère de l'indice UEFA pourrait revaloriser les revenus d'un club comme le Celtic Glasgow, vainqueur de l'ancêtre de la LDC, la coupe des clubs champions en 1966-1967, via les performances historiques pour revenir à un modèle de redistribution proche de celui en vigueur en 1997 (voir Tableau 4). Le constat d'une quasi disparition à partir des quarts de finale de certains clubs et/ou de certains pays a alerté l'instance européenne à user de son rôle de régulateur en compensant le phénomène de concentration induit par l'évolution de ses clés de répartition.

La question du partage des revenus devient systémique, si bien que l'*European Professional Football League* (EPFL), qui regroupe les ligues européennes de football, a rappelé lors de sa dernière Assemblée Générale (AG) en octobre 2017 la nécessité de préserver l'équilibre compétitif. Ce concept a été largement étudié en économie du sport depuis Rottenberg (1956) et complété plus récemment par celui d'intensité compétitive (Scelles, Durand & Helleu, 2012). Le président de l'UEFA insiste également sur le besoin de « garantir l'équilibre compétitif » et sa nécessité politique. La problématique majeure de cette AG fut celle de « la question continue et urgente de la répartition financière » (EPFL, 2017). Si d'autres moyens de régulation existent et sont envisagés tel que le *salary cap* ou le contrôle du marché des transferts, le partage des

revenus à l'échelle nationale et européenne constitue le levier politique majeur des ligues pour préserver cet équilibre compétitif.

Bibliographie

Andreff, W. (2007). Régulation et institutions en économie du sport. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, (1).

Collin, Y. (2004). Quels arbitrages pour le football professionnel ? Les problèmes liés au développement économique du football professionnel, Rapport d'information.

Drut, B. (2011). *Économie du football professionnel*. La découverte.

Delorme, R. (2015). Droits TV : le flou artistique espagnol, disponible en ligne, <http://www.sofoot.com/droits-tv-le-flou-artistique-espagnol-196758.html>

EPFL (2017). Communiqué de l'EPFL, disponible en ligne
<http://m.lfp.fr/corporate/article/communiquedelepfl-5.htm>

Glen, J. (2009). The business of football, disponible en ligne, http://viewswire.eiu.com/report_dl.asp?mode=fi&fi=1924489377.PDF

Jurisport (2017). Les chiffres clés du sport professionnel, n°178, Septembre 2017

L'Equipe (2018). Le patron de la Bundesliga lance un cri d'alarme, disponible en ligne, <https://www.lequipe.fr/Football/Actualites/Le-patron-de-la-bundesliga-lance-un-cri-d-alarme/867414>

Scelles, N., Durand, C., & Helleu, B. (2012). Optimiser l'intensité compétitive intra-championnat ? Le cas de la Ligue 1 de football. *Jurisport*, 116, 41-45.

Senat (2017). Les droits audiovisuels du football, cession et répartition, note de législation, disponible en ligne, http://www.senat.fr/lc/lc275/lc275_mono.html

Szymanski, S. (2006). The economic evolution of sport and broadcasting. *Australian Economic Review*, 39(4), 428-434.